

株式会社Agx

企業連携で加速する新事業「伴走型DX支援」。 創業の原点にある想いが、これからの顧客課題を解決する。

株式会社Agxは、システム開発事業を主軸とし、最新の生成AIの仕組みを取り込んだアプリケーション開発や、IoT関連のシステム開発を行っています。

直近では、UI/UXのデザイン事業も手掛けています。例えば、「過去10年ほど前に作ったシステムのデザインを刷新したい」という顧客ニーズに応え、既存システムのモダナイゼーションや、それに付随するフロントエンド開発も行っています。

さらに、IoTの自社プラットフォーム「ThingBridge VISION」を展開し、IoTデータ収集および分析、可視化をすることで業務分析などに活用されています。

また、本事業を通じて知り合い、パートナーシップを組んだコスモレナ社と共に、DX・AI関連研修事業（NT研修）を提供しており、先端テクノロジーを活用したビジネススキルの強化を支援しています。

既存の発想にとらわれず、先端テクノロジーを駆使した様々なサービスを展開する同社が、本事業による支援をどのように活用したのか、代表取締役 徳山 竜喜 様にお話を伺いました。

企業名：株式会社Agx

住所：東京都台東区台東3-33-5 宝誠ビル2F

代表者：徳山 竜喜

企業HP：<https://agx.jp>



IoTプラットフォーム「ThingBridge VISION」

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



交流会の様子

A. AI技術が急速に進化する中で、自社の強みや今後の方向性を改めて見つめ直したいという強い思いからでした。事業計画や年間計画等は毎年作成し、新年度に発表をしていますが、どうしても代表者個人からの一方的な発信に留まってしまうことが課題でした。そこで本事業がアドバイザーから自身と異なる視点で意見をいただける良い機会になると考えました。

参加される異業種の方々とネットワークを構築できることも大きな魅力でした。実際に参加すると、ほとんどの皆さんが根本的には類似した経営課題を抱えており、交流会などで意見交換をすることで視野が広がり、自身にとって良い影響があったと感じています。

また、コロナ以降はテレワークを中心としていたため、対面でコミュニケーションが取れたことも良かったです。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。

A. 本事業では、まず講師の方の指導で、自社のSWOT分析を行いました。そこから今後どのような投資を行うべきか、強みを伸ばすための施策の検討を開始しました。

具体的には、案件に対するスピード感やエンジニアリング力、顧客対応力、新しいことにチャレンジするマインドと機動力が強みとして挙がりました。分析を行った当時は、これからAI活用が徐々に一般化されてくようなタイミングでした。そこで、自社の強みである機動力を生かし、AIに特化した新しい事業を立ち上げることを決定しました。

それに合わせてHPや外部への発信も刷新し、単なるシステム開発会社ではなく、AIを活用した開発会社として情報発信しました。新規サービスとして立ち上げたAI関連研修事業についても、しっかりと投資をしてブランディングや体制構築、新規顧客営業を行いました。



(左)株式会社コスモレナ 代表取締役 形部 氏
(右)株式会社Agx 代表取締役 徳山 氏

やはり新しいテクノロジーが出てきた時に、誰よりも早く自分達はその事業を勉強して、取り扱えるようになるかが重要だと考えます。今回はそれがAI関連の事業を行うことであり、SWOT分析を活用して適切なタイミングで先行投資が出来たと考えています。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。



AI関連研修事業「NT育成研修」

A. 前半の座学では、客観的に自社の分析をすると共に、自身がなぜ事業を行っているのかを冷静に振り返ることができました。根源には「何かを良くしたい、人を助けたい」という思いが強いということに改めて気付きました。

また事業を通じて、同じ熱量を持つ経営者の方々と知り合うことができたことも貴重な機会になりました。特にコスモレナ社と共同新規事業（AI関連研修事業）を立ち上げるまでに至ったのも、大きな成果でした。コスモレナ社はWebサイトやデザイン、UX/UIに強みを持つ企業ですが、年齢が若い会社なので、新しい世代の関心に合わせたコンテンツの発信など、若い視点を持っており、自社にはない魅力があります。お互いの強みをうまく掛け合わせた「AI関連研修事業」を立ち上げることで、様々な分野や事業規模の新規顧客獲得に活かせるのではないかと考えています。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. まずはAI関連研修事業をしっかりとプロモーションし、新規顧客獲得を目指します。研修をご受講いただいた企業と直接繋がることで、既存事業への相乗効果を生みたいと考えています。

また、対応力を活かした伴走型の支援で顧客のDXを成功に導きたいと考えています。最近では多くの企業が先行してDXやAI活用に着手していることから、その導入実績が評価に至り、会社の核となる中期経営計画のDXチャプターと一緒に作成して欲しいという依頼も少しずつ出ています。この成功事例やモデルを基に横展開し、そこに適切な投資や人員強化を行うことで、事業の拡大を図ります。

昨今のAIに関する時流はチャンスとして捉えており、会社も社員も変革の重要な時期を迎えています。各々が試行錯誤する中で、本事業への参加は、自分達が変わるための原動力になりました。

本事業を通じて得られたノウハウを社内に浸透させ、AIを活用した新サービスの開発や、既存サービスの改善に繋げていきたいです。また、企業が抱える課題を解決できるような、革新的なサービスを提供していきたいです。



開発の一例 GPSが届かない屋内でも位置測位を実現する「LOCUS」

アドバイザーからのコメント

「デジタル社会に向けたフィジカルとデジタルの懸け橋になる」というミッションに向けて猛進するAgx様は、これまで迅速かつ柔軟な事業運営で日々変化していく顧客要求に応えてきました。これから先を見据えた際、事業計画をもとに戦略的に経営していく必要性を感じ、また事業に対する投資とリターンを可視化する企業体質への変革を目指して当事業に参加されました。

複数回にわたる協議を通じ、特に投資に対するリターンの部分が明確化したことで、結果として外部からの資金調達に成功しました。また当事業の他の参加事業者様（コスモレナ社）と、わずか数か月の議論で新たな事業を共同で立ち上げるに至った点は、チャレンジ精神や機動力といった自社の強みの活用を体現された取組であったと感じています。

最近では、これまでのシステム開発に加えて、開発の上流工程や顧客の伴走支援に携わる商談も増えてきていると伺っています。秒進分歩とも言われるDX・AI業界において、Agx様の強みが大いに発揮され、益々ご活躍されることを期待しております。